证券代码：601311 证券简称：骆驼股份

**骆驼集团股份有限公司**

**投资者调研沟通活动纪要（2022年6月）**

|  |  |
| --- | --- |
| **活动类型** | ☑特定对象调研 ☑分析师/投资者会议□ 媒体采访 ☑ 业绩说明会□ 新闻发布会 □ 路演活动☑ 现场参观 □其他  |
| **主要参与单位名称** | 2022年6月：中金公司、开源证券、国信证券、方正证券、东方证券、太平洋证券、招商基金、汇添富基金、博时基金、鹏华基金、安信基金、杭州富贤、前海人寿、中科沃土基金、中华联合财险、长信基金、上海汐泰投资、华润元大基金、中国人寿资管、国投瑞银基金、大成基金、西藏文储基金、Oasis Asset Management、新华基金、长盛基金、上海睿亿投资、华泰证券资管、中银国际证券、新疆前海联合基金、长江养老保险、广东璟诚资产、上海涌贝资产、国任财险、建信理财、上海环懿私募基金、深圳嘉枫资管、中欧基金等2022年6月16日：2022年湖北辖区上市公司投资者集体接待日暨2021年度业绩说明会活动（全景网线上召开） |
| **地点** | 公司会议室 |
| **公司主要接待人员** | 董事长、董事会秘书、财务总监等 |

**主要交流问题：**

**一、公司经营情况相关问题**

**1、请介绍一下公司最新经营情况。**

2022年1-5月受外部因素影响，公司配套和海外市场出货量不及同期，但后市场销量表现相对较好。进入6月份，公司低压电池出货量环比好转。乘用车电池需求恢复情况好于商用车。随着车企产能的恢复和商用车“国五”库存逐步消化，公司低压电池销量有望迎来快速增长。此外，今年公司新能源汽车辅助电池的销量快速增长，累计同比增幅较大。

**2、请问公司2022年第一季度毛利率下降的原因有哪些？**

2022年一季度，公司毛利率下降主要系再生铅外销占比上升，拉低整体毛利率。如果剔除再生铅外销这部分，公司一季度电池业务的毛利率环比是上涨的。此外，毛利率同比下降的原因还包括：电池生产辅料—锡、运费、能源费用上涨等，公司电池毛利率整体保持稳定。随着车企复工复产进度的加快，公司的产能利用率也会快速提升，进而会提升产品毛利率。

**3、公司后市场销售情况如何？海外市场的销售情况如何？**

后市场方面，公司在全国的网格化渠道布局已经完成，拥有5万多家经销商。除经销商外，公司还设立以销售支持和管理职能为主的自营销售体系，以实现更多地区的覆盖，更好的服务全国各地经销商。公司会持续与经销商合作，共同开拓终端客户；2021年新增1万多家终端客户。今年1～5月，公司后市场销量在疫情影响的背景下仍实现同比增长。

海外市场方面，公司2022年1～5月出口同比小幅下降，主要系货物至远洋港口的物流通道受阻，具体包括：物流成本大幅增加，运输周期延长（华东、东北等地区），远洋仓位供应不足等因素。后续，随着疫情等因素缓解，公司的出口业务有望快速恢复。

**二、新能源储能及锂电池回收相关问题**

**1、户用储能、便携式目前的主要客户有哪些？目前公司切入上述领域的优势在于价格、产品，还是供需环境？**

户用储能的主要客户是海外的光储充服务商以及其他B端客户（具备电力设备相关产品销售及服务资质）。

便携式储能的主要客户包括后市场销售渠道的B端客户、C端用户以及互联网平台的终端客户等。

公司切入上述储能领域的优势包括：产品开发优势（研发团队）、渠道优势（国内外销售渠道）、规模化制造优势、品牌优势等。

**2、成本上涨对国内工业储能装机节奏的影响如何？公司今年储能总体的出货量目标是多少？**

锂电池原材料的价格传导机制，导致今年上半年的电芯价格居高不下，影响国内储能项目的装机节奏。如果下半年，电芯成本继续维持在高位，无法产生长期经济价值，市场整体出货量会受到影响。公司今年储能总体的销售目标是5-10亿元。

**3、动力电池回收行业政策逐步完善，公司在这一领域的进展如何？**

锂电回收方面，公司正推进“10万吨废旧锂电池回收项目（一期）”的建设，进行锂电“购销一体化”产业链布局。目前已完成了动力电池回收中试生产线的建设，开展了新产品体系的开发，包括：磷酸铁产品开发中试、8系和9系前驱体产品中试等。公司将尽快完成动力锂电池回收工厂的建设工作，最终在国内形成初具规模的锂电池循环产业链，力争为公司业绩增长提供新动能。

**三、汽车电池业务相关问题**

**1、公司今年的铅酸电池取得了哪些新定点？低压锂电最新定点情况如何？**

公司新获取新能源铅酸辅助电池定点较多，取得了包括比亚迪、广汽埃安、上汽、吉利、长安、领跑、奇瑞等10余家公司的新能源车型定点。公司目前正积极争取与部分造车新势力车企达成合作。由于铅酸电池价格、稳定性、温度适应性都具有一定优势，其市场规模有望进一步提升。

低压锂电方面，公司已对接新能源车企的12V辅助锂电项目，已取得了部分车型定点。公司与欧美车企合作加深，目前已获得欧洲知名车企的纯电动新平台项目定点，未来有望切入其他欧美新能源车企供应体系。

24V方面，公司在实现对中国重汽、陕重汽、福田、三一重工供货的基础上，新开发了宇通客车等客户，并实现了小批量供货。48V方面，公司为部分合资车企小批量供货，并有望取得新增定点。

**2、铅酸板块的最新产能情况和产能利用率如何？**

铅酸电池制造产能超3500万kvah，废旧铅酸电池处理产能86万吨。今年前5个月月，考虑按实际生产月份折算因素，制造产能利用率和回收产能利用率分别超过80%和70%。

**四、公司未来发展相关问题**

**1、公司当前业务架构，未来几年的业务发展重心。**

公司致力于成为全球汽车低压电池全方位解决方案的领军企业。公司以不断完善双循环产业链为公司战略，紧密围绕汽车传统低压电池循环产业和新能源电池循环产业构筑核心竞争力。未来，公司加大对新能源低压锂电、储能、锂电回收等领域的投入，择机扩张，更新迭代富有市场竞争力的产品。

**2、车企客户对低压锂电池的接受程度如何？未来趋势如何？**

目前，搭载内燃机的车企面临更改工艺、调整电池电路布局等问题，普遍不接受低压锂电池。新能源车企的产线较新、工艺相对简单，且锂电池空间较小，重量较轻；新能源车企对低压锂电池的接受程度高于传统车企。

B级及以上的新能源车型对低压锂电池的价格敏感度低于A级车。A级车型中，A00和A0级车普遍采用铅酸电池。未来，如果低压锂电相对新能源整车的价值占比降低，低压锂电的普及率有望上升。但铅酸电池的稳定性经过长期的时间和结果验证，目前绝大多数新能源车企仍首选铅酸电池。